تتنقل في الكتاب بين العديد من القوانين المختلفة التي تضمن لك التأثير القيادي في قطاع كبير من الأشخاص والعمل على تحفيز رغباتهم نحو إنتاج المزيد من العمل بشغف وحماس، مع نيل احترام وولاء الأشخاص لك، فيضم الكتاب 21 قاعدة وصفهم الكاتب بقوانين لا تقبل الجدل نظرًا لمدى تأثيرهم ودورهم الكبير في خلق قائد مؤثر ناجح وهي:

❖ قانون رقم 1: السقف

يشير هذا القانون إلى أن قدرة الشخص على القيادة لها دور كبير في تحديد إمكانيته وسقف قدراته، فيرى جون سي ماكسويل أن السبيل لزيادة إمكانياتك ومهاراتك المختلف يتعلق بزيادة قدرتك القيادية، مما يجعلك قادر على النجاح والتأثير بشكل أكبر ومجهود أقل.

❖ قانون رقم 2: التأثير

يؤكد ماكسويل على أن قدرة الأفراد على إحداث تأثير هو المقياس الفعلي للقيادة، فتأثير القادة يتمثل في قدرتهم على بلوغ النتائج المنشودة، ويرى أن بذرة التأثير تعتمد على قدرة إقناع القيادي بمختلف الأفكار والآراء، هذا مع وجود بعض العناصر التي تزيد من تأثير القادة مثل شخصياتهم، وشبكة علاقاتهم، وقدراتهم المعرفية وتجاربهم السابقة، ونجاح حدسهم، وما هي الأمور القادرين على تحقيقها.

❖ قانون رقم 3: النمو

يوضح القانون الثالث من قوانين القيادة أهمية التعلم المستمر للقياديين، وأن القادة الجيدين هم القادرين على تطوير قدراتهم وتحسينها بشكل مستمر، فهم بمثابة المنارة والمرشد لفريقهم، ويؤكد على أن المشاركة والبدء في اتخاذ خطوات هو السبيل للمزيد من التعلم والتطوير، مشيرًا إلى أن القدرة على القيادة ليست موهبة بل هي أمر مكتسب يتم تطويره يوم وراء يوم نتيجة لتراكم الخبرات وتضاعفها.

❖ قانون رقم 4: الملاحة

يختصر هذا المفهوم مصطلح أن القادة هم القادرين على الرؤية أكثر من غيرهم، وأبعد منهم على المدى الطويل، بل هم القادرين على رؤية الأمور قبل غيرهم، فبإمكان أي شخص تولي دفة القيادة ولكن الوصول بها لهدفها هو ما يحتاج إلى ربان جيد للسفينة، وحتى تتمكن من ذلك يجب أن تكون قادر على:

- التعلم من أخطائك السابقة.
- دراسة المناخ المحيط بك قبل الإقدام على أي خطوة.
- معرفة العوائق والتقلبات التي يمكنها التأثير على وجهة سفينك.

❖ القانون رقم 5: الإضافة

في خامس قوانين جون ماكسويل التي لا تقبل الجدل حول القيادة، يرى أن القادة هم من ينجحون في تقدير المحيطين لهم ودعمهم، ومعرفة احتياجاتهم المختلفة والعمل على الوصول لها، بالشكل الذي يضيف لهم قيمة وفائدة حقيقية.

"القائد الحقيقي هو من يسأل دائمًا كيف يمكنني خدمتك؟".

❖ القانون رقم 6: الأرض الصلبة

شخصية القائد هي المحرك الأساسي لثقته في نفسه، وثقة الفريق به، فهي بمثابة الأرض الصلبة التي تقوم عليها علاقة القائد بفريقه.

تعد الثقة ركيزة رئيسية تقوم عليها أسس القيادة، وحتى يتمكن القائد من نيل ثقة الآخرين، وزيادة ثقته في ذاته ينصح باتباع القواعد التالية:

1. التزام الصدق.
2. عدم التكلف والتصنع.
3. اتخاذ الخطوات الصحيحة مهما كلف ذلك.
4. القدرة على الاعتذار عند الخطأ.
5. العمل على إصلاح الأخطاء عند حدوثها.

❖ القانون رقم 7: الاحترام

يميل الأشخاص لاتباع الفرد الأكثر احترامًا، فتساعد القدرات القيادية على اكتساب المزيد من الاحترام، وتلعب شجاعة الفرد وتمسكه بمبادئه دور كبير في نيل احترام وولاء المحيطين به، فينظر الأشخاص للقادة الجديرين بالثقة والاحترام بإعجاب ويسيرون على نهجهم دون بذل مجهود يذكر من قبلهم.

❖ قانون رقم 8: الحدس

يُعرف ماكسويل الحدس بأنه قدرة القيادين على التنبؤ بمستقبل الأحداث، وقرائتهم الجيدة للأمور والمواقف والأشخاص من منظور قيادي ورؤية تهدف صالح أعمالهم.

يظن أغلب الأشخاص أن الحدس عطية يحصل عليها القائد، وأنها هبة من الله لأشخاص دون غيرهم، ولكن حقيقة الأمر عكس ذلك فيمكن للقادة توقع مجريات الأحداث وردود فعل الأشخاص تجاه مواقف وأفكار بالتدريب، وعند زيادة ثقتهم في أنفسهم وفي رؤيتهم للأمور.

❖ قانون رقم 9: المغناطيسية

ببساطة يشير هذا القانون إلى أن الشخص يجذب مثيله، فإذا أردت أن تجذب فريق ناجح أو شركاء عظماء يجب أن تصبح ناجح وعظيم، فتلعب شخصيتك دور في اجتذاب أقرانك، وهناك عدة عناصر من الممكن أن تكون السبيل لجمعك بآخرين منها الجيل الذي تنتمي إليه، الخلفية الخاصة لحياة كل شخص، المبادئ والقيم والمواهب المختلفة، وبالطبع القدرة على القيادة وتولي زمام الأمور.

❖ قانون رقم 10: الاتصال

القائد الجيد هو من يتمكن من ربط الآخرين به والاتصال معهم، ففي حالة تقديم القائد للمساعدة ويد العون للمحيطين به قبل طلبهم ذلك، فهو بذلك يسير على النهج الصحيح، ويمكن أن تلعب عدة عوامل دور في خلق رابط قوي بين القائد وفريقه منها:

1. المعرفة الجيدة الفريق.
2. الحرص على التواصل الفعال والجيد معهم.
3. التركيز على الفريق واحتياجاته وليس على الاحتياجات الذاتية للقائد.
4. ثقة القائد في الفريق وتوفيره الدعم المستمر لهم.

❖ قانون رقم 11: الدائرة الداخلية

في القانون الحادي عشر من القوانين التي لا تقبل الجدل لماكسويل، استعار عبارة شهيرة للأم تريزا حين قالت: يمكنني فعل ما لا تقدر عليه، وبإمكانك فعل ما لا أستطيع القيام به، فبإمكاننا القيام بأمور عظيمة معًا.

تختصر تلك العبارة قانون الدائرة الداخلية والذي يرى فيه جون سي ماكسويل أن إمكانياتك كقائد تتأثر بالمحيطين بك ودوائرك الخاصة، فحدود قيادتك تتأثر بأكثر الأشخاص قربًا لك وتأثيرًا عليك، لذا يجب أن تحرص على وجود الأشخاص الأكثر سلطة ونفوذًا وموهبة في دوائرك المحيطة، احرص على خلق مناخ محفز من الأشخاص الإيجابيين من حولك، واهتم بقضاء الوقت الجيد مع دائرتك ولا تتردد في الثناء عليهم وشكرهم أو مراجعتهم في قراراتهم عندما يتطلب الأمر ذلك.

قانون رقم 12: التمكين أو التفويض

تظهر ثقة القادة في أنفسهم عندما يكونوا قادرين على إعطاء السلطة أو الوسائل للأشخاص؛ ليقوموا ببعض المهام التي يقوم بها ذوي السلطة، ويكون على القائد متابعة المهام وإدارتها، ويواجه بعض القادة مشكلة في تفويض سلطاتهم رغبةً في اكتناز أكبر قدر من المعرفة، أو لشعورهم بالأمان عند استئثارهم بالمعلومات، هذا بجانب شعور بعضهم بالدونية عند مشاركتهم الخبرات مع الآخرين.

❖ قانون رقم 13: الصورة

يؤكد الكاتب في تلك القادة على أن العاملين هو انعكاس لموظفيهم، فلن ينتبه العاملين إلى التعليمات أو الإرشادات الموجهة إليهم، ولكنهم بالطبع سيحذون حذو قائدهم ويسيرون على خطاه.

لابد أن يحرص القادة على مراقبة أفعالهم قبل غيرهم، واتخاذ القرارات الأصوب بغض النظر عن مدى صعوبتها، وأن يكون مثال للأسوة الحسنة لفريقه، وإذا أردت لمس تغيير ما في سلوم الفريق عليه أن يقوم به في المقام الأول.

❖ قانون رقم 14: الاقتناع

على الرغم من أهمية الاستراتيجية التي تتبعها كقائد، ومدى ثبات الخطى التي تسير عليها وتأثير ذلك على اقتناع الفريق بك وبرؤيتك، إلا أن شخصية القائد هي المحرك الأساسي في عملية إقناع الفريق به، فقد يتخلى الفريق عن رؤية أو استراتيجية ما أو حتى يعملون على تعديلها، ولكنهم لن يتخلوا أبدًا عن القائد الجيد.

قبل أن تطرح رؤية جديدة للعمل تأكد أن معدلات قبولها أو رفضها تتأثر بقبول الفريق لك، لذا ستساعدك الثقة والصدقة والعلاقات الجيدة مع الفريق على تكوين رؤية جيدة في أذهان المحيطين بك.

❖ قانون رقم 15: النصر

من الرائع أن تكون قائد جيد ولكن لن يكون ذلك كافيًا عند عدم تحقيقك للنصر أو أهدافك المرجوة، فيجب أن يمتلك القائد شغف تجاه النصر ورغبةً في تحقيقه مهما تطلب ذلك من وقت ومجهود.

حتى تتمكن من الوصول لأهدافك يجب أن يمتلك فريقك مهارات متنوعة ورؤية واحدة، تدفع عجلة الإنتاج.

❖ قانون رقم 16: القوة الدافعة

إذا أراد القائد البحث عن صديق مقرب له فلن يجد أفضل من الحماس والشغف كمحركين أساسيين له، فعند امتلاكك للحماس لن تواجه مشكلة في تقبل الأمور بحجمها الطبيعي، وإدارتها بالشكل الصحيح، دون تهويل الأمر أو رؤيته كعقبة كبيرة تقف في طريقك؛ نتيجة لامتلاك القائد لهدف واضح يخلق بداخله الحماس المستمر.

❖ قانون رقم 17: الأولويات

قد تمتلك كافة المحفزات والعناصر التي تجعلك قادر على النجاح، ولكن مع ذلك لا تحصل على النتائج المرجوة، ربما يكون السبب الرئيسي في ذلك عدم التركيز وعدم تحديدك لأولوياتك بالشكل الصحيح، فالنشاط ليس دلالة على الإنتاجية أو الإنجاز، حتى يكتمل هيكل القائد الناجح ينبغي أن تمتلك القدرة على معرفة أولوياتك، والتركيز عليها والانتهاء منها واحدة تلو الأخرى.

❖ قانون رقم 18: التضحية

تنعكس العلاقة بين المسؤوليات والتضحية، كلما زادت مسؤوليات القادة وأدوارهم، أصبحت مساحة الحرية المتاحة لديهم أقل، ووجب عليهم التضحية أكثر من غيرهم لاستمرار النجاح وعلو المكانة، فيرى ماكسويل أن انتقالك من فشل إلى نجاح أسهل من انتقالك من عذر إلى نجاح، فكل مرة تعجز فيها عن الاستمرار لأسباب ما، اسأل نفسك هل اختلق الأعذار أم أرفض التضحية؟

❖ قانون رقم 19: التوقيت

يدرك القائد الجيد أهمية التوقيت، ويعي جيدًا متى عليه المضي قدمًا ومتى يكون التراجع الخيار الأمثل لك، فعند اتخاذ قراراتك تأكد من اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب؛ لتجنب وقوع الأخطاء.

❖ قانون رقم 20: النمو المتفجر

يساعد الحصول على أتباع جيدين في نمو العمل وتقدمه، بينما عند حصولك على قادة في فريقك يتضاعف نمو العمل بشكل ملحوظ، فبالرغم من صعوبة الحصول على قادة إلا أنه أمر يستحق العناء، فهم القادرين على النمو بمؤسستك وتطويرها بشكل يفوق توقعاتك.

❖ قانون رقم: الإرث

ينهي ماكسويل قوانينه في القيادة مؤكدًا على أن الأثر هو مقياس القائد، فالميراث المُنتقل من القائد لفريقه يعبر عن قيمته الحقيقية، لذا ينصح كاتبنا بضرورة التفكير في الميراث الراغب في تركه واختيار القادرين على تحمل راية القيادة من بعدك، بل ومساعدتهم في اكتشاف قدراتهم والسير أولى خطواتهم.